I331.128
IETC 22
SPANISH
c.3

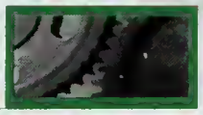
Guías Para Elegir Carreras

EL FUTURO ES TUYO

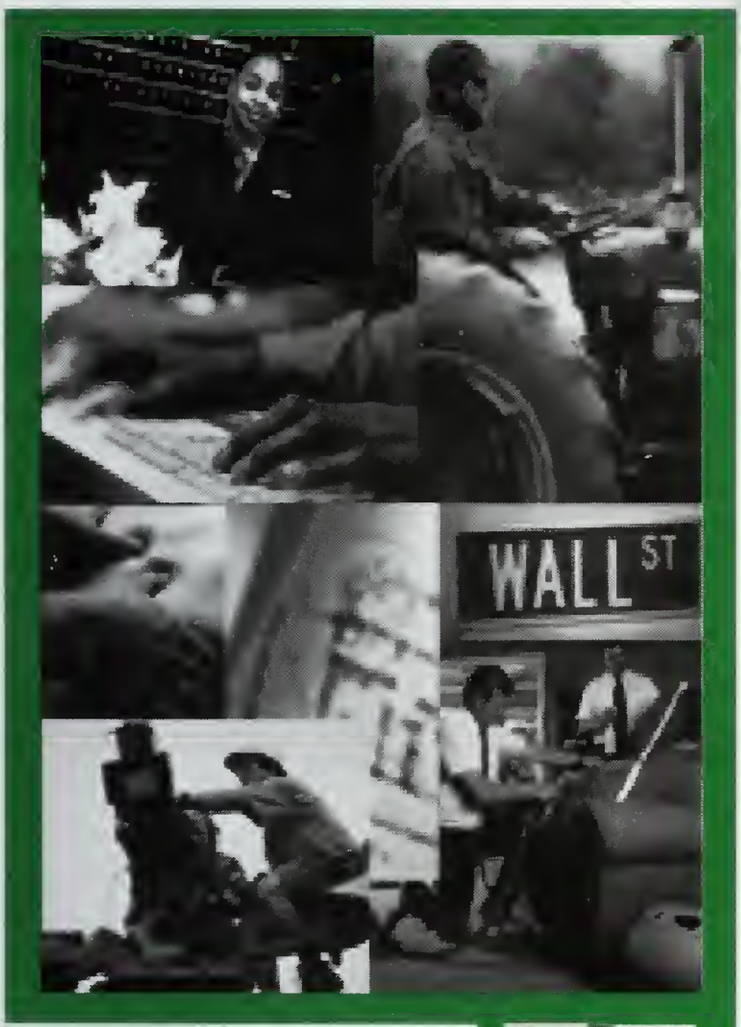
ervicios de los SEGUROS

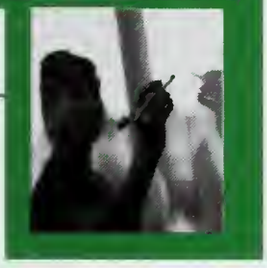
ILLINOIS STATE LIBRARY
APR 10 2002
ILLINOIS DOCUMENTS

un breve repaso de:
trabajos
educación y requisitos de entrenamiento
salarios
perspectivas



5023156





ILLINOIS
Education-To-Careers
Next Generation Education

IETC

SERVICIOS DE LOS SEGUROS
guía no. 01

INGRESO : El medio del tercio inferior de salarios en una ocupación.

INTERMEDIO : La mitad de los trabajadores en la ocupación ganan más que este salario; otra mitad gana menos.

EXPERIMENTADO : El medio de los dos tercios superiores de salarios en una ocupación.

DS > Diploma de Secundaria o equivalencia
LA > Licencia de Asosciado en las Artes/Ciencia
BA/BC > Bachiller en las Artes/Ciencia Colegios/Universidades, 4 años

Profesiones	PROSPECTO EMPLEO EN EL AÑO 2008	PERSPECTIVA A LARGO PLAZO	A CORTO PLAZO	SUELDO HORARIO PRINCIPANTE	INTERMEDIO	EXPERTO	EDUCACIÓN Y ENTRENAMIENTO
Actuarios	742	DF	MDF	$19.24	$31.15	$39.84	BA/BC en matemáticas o estadísticas, o licenciatura en una industria relacionada al negocio.
Agentes del Seguro	1,659	F	DF	$7.88	$13.75	$19.43	BA/BC en cualquier sector relacionado al negocio. La experiencia es muy importante.
Ajustadores	30,399	MF	MF	$7.56	$11.30	$14.09	Se prefiere gente con colegiatura pero la secundaria es suficiente. La experiencia es una ventaja.
Ajustadores/Inspectores/Investigadores de Seguros	15,811	MF	F	$12.40	$17.59	$21.68	BA/BC o experiencia en una categoría específica del reclamo. Familiaridad con las computadoras es una ventaja.
Aseguradores	5,444	DF	MDF	$11.84	$17.36	$23.14	BA/BC en negocios administrativos o financieros con cursos en la teneduría de libros. Las compañias proporcionan el entrenamiento.
Ayuda/Clerical Administrativa, Supervisores	92,941	MF	F	$9.63	$14.75	$19.32	LA o BA/BC pueden ser requisitos. Promociónes a estas posiciónes ocurren por rango.
Especialistas de las Relaciones de Trabajo/ Entrenamiento/ y Empleados	22,927	F	F	$11.17	$17.50	$22.83	BA/BC en la administración de servicios humanos.
Inspectores de Reclamaciones	2,601	MF	MDF	$12.90	$21.68	$28.12	BA/BC o especialización en una industria, por ejemplo el reparo de autos.
Empleados de Oficinas, Reclamaciones	8,679	MF	MDF	$8.44	$10.67	$12.89	BA/BC en cualquier sector de negocios. La experiencia es muy importante.
Vendedores de la Facturación, del Coste y la Tarifa	17,082	F	F	$8.27	$11.16	$13.16	DS; el procesamiento de palabras y familiaridad con hojas electrónicas son requisitos.
Vendedores del Seguro	21,654	F	MDF	$8.60	$15.49	$26.95	BA/BC de negocio o economía; o diploma de secundaria con pruebas de experiencia en ventas.

- Los datos ocupacionales de las tarifas de crecimiento y de las oportunidades de trabajos se basan en proyecciones de Todas-Industrias con el año 2008.
- La perspectiva y las descripciones de Largo-Plazo y del Pronóstico de Corto-Plazo se derivan del crecimiento proyectado en empleo y del nivel del empleo para la ocupación como porcentaje del empleo total.
- Los datos del salario cubren tiempo completo, parcial y los empleados estacionales, pero excluyen a trabajadores temporales y contractuales. Los salarios incluyen tarifas de pedazos, las comisiones y permisos para el costo de vida pero excluyen horas extras y las propinas.

***los datos no están disponibles

F Favorable
MF Muy Favorable
DF Desfavorable
MDF Muy Desfavorable

¿QUE CLASE DE TRABAJOS HAY?

ACTUARIOS...aplican el conocimiento de las matemáticas, probabilidad, estadísticas y los principios de salud, seguros social y de muerte, las anualidades y pensiones. En la industria, desarrollan y analizan estadísticas para determinar las probabilidades del aumento o pérdida del ingreso y de los factores de riesgo como la enfermedad, inhabilidad, desempleo, retiro y muerte.

AJUSTADORES, INSPECTORES Y INVESTÍGADORES.... investígan demandas, negocian establecimientos y autorizan pagos a los demandantes. Algunos trabajadores se especializan en las demandas asociadas a los fenómenos naturales, o accidentes de autos, la responsabilidad por la fabricación de un producto o la compensación de trabajadores.

INSPECTORES DE RECLAMACIONES, SEGUROS DE PROPIEDAD/ACCIDENTAL...En compañias de seguros de propiedad y accidentes, el examinador de las demandas puede supervisar a los ajustadores. Sin embargo, como los ajustadores, ellos investígan demandas dudosas o autorizan el pago para las demandas qué exceden las cantidades designadas.

EMPLEADOS DE OFICIONES DE RECLAMACIONES...obtienen informacíon de los asegurados o personas designadas para arreglar demandas con el portador de seguros. También pueden ser llamados entrevistadores de demandas, ellos preparan reportes y revisan las formulas de reclamos y documentos relacionados.

VENDEDORES DE SEGUROS...venden pólizas de seguro qué proporcionan protección contra la perdida para individuos y negocios. Los agentes de seguro pueden trabajar para una compañia de seguros o como agentes independientes vendiendo para varias compañias. Hay agentes especiales qué pueden ayudar a los patrones establecer un plan de seguro colectivo para sus empleados con deducciones de la nómina de pago. Los corredores de seguro no venden para una compañia en particular, sino colocan las pólizas para los clientes con la compañia qué ofrece las mejores tarifas y cobertura. El entrenamiento para el examen del estado es proporcionado por muchos patrones.

Impreso por la autoridad del Estado de Illinois, Revisado 12/01
Las Guías para Elegir Carreras fueron preparadas conforme a una concesión del Consejo de Educación en el Estado de Illinois, y financiadas 100% con el dinero de Education-to-Careers.

¿CUÁL ES LA PERSPECTIVA DEL TRABAJO ?

Se espera qué el empleo en este campo crezca más lentamente qué el promedio para todas las ocupaciones hasta el año 2008. La demanda futura para los agentes y los corredores depende de la cantidad de ventas de seguros y de otros productos financieros. Es posible qué la venta de seguros aumente con el creciente número de mujeres licenciandose. Mientras qué emergen nuevos negocios y los qué ya exsisten amplían cobertura, las ventas de seguro comercial deben aumentar. La mayoría de individuos y negocios consideran el seguro una necesidad, sin importar condiciones económica. Por lo tanto, no es probable qué los agentes se afrenten al desempleo debido a la recesión.

¿COMO PUEDO HALLAR MÁS INFORMACIÓN?

The Occupational Outlook Handbook, Edición 2000-01, contiene muchas fuentes adicionales de información incluso más de 250 ocupaciones que cubren todos los sectores de la economia. Usted puede ordernar este manual llamando al: U.S. Government Bookstore, 401 South State Street, Suite 124, Chicago, Illinois 60605-1297, 312/353-5133 o visitelos en línea http://stats.bls.gov/ocohome.htm.

Información ocupacional de la perspectiva para Illionis y la nación se puede buscar en el Internet, visitando estos sitios:

IDES' home page: http://www.ides.state.il.us

LMI Source: http://lmi.ides.state.il.us

Workforce Info Center: http://www.ILWorkInfo.com y un sitio recomendable para los estudiantes de la secundaria: http://www.workforceinfo.state.il.us.

IDES

ILLINOIS
DEPARTMENT OF
EMPLOYMENT
SECURITY

Fuentes para las Guías:
El Departamento de Seguridad de Empleo tiene en circulación "Occupational Projections" y "Occupational Employment Statistics Wage Data" y la Oficina de Estadísticas de Empleo publican "Occupational Outlook Handbook"

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA

3 0112 120225039